

LES 8 ASTUCES

DE L'EMAILING EN B2B

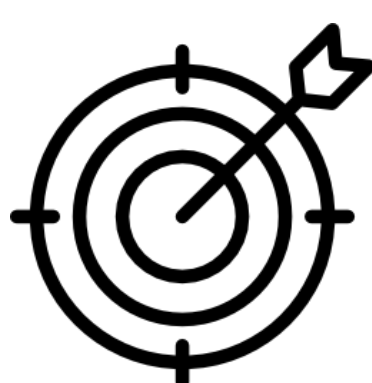
AFFINER LA LISTE DE DESTINATAIRES

1 Prendre le temps de segmenter votre liste en fonction des caractéristiques de vos destinataires, afin de répondre à leurs attentes et s'assurer que le message s'adresse bien aux bonnes personnes



DEFINIR UN OBJECTIF

2 Définir un objectif clair et précis et le garder en mémoire tout au long du processus de création afin de ne pas s'en éloigner. Souhaitez-vous annoncer une nouveauté ? Informer ? Convertir un prospect ?



OPTIMISER LE SUJET DU MAIL

3 Le sujet détermine si votre message va être lu. Un sujet bien choisi et original, augmente les chances d'ouvertures de votre mail. Les emails qui comportent un sujet entre 28 et 39 caractères ont de meilleurs taux de clics !



AFFICHER CLAIREMENT LA MARQUE

4 L'idéal est de placer votre logo dans le coin supérieur gauche de votre mail. Utilisez également une adresse email personnelle et qui provient de votre domaine, par exemple : maud@tilkee.com



INCLURE UN CALL TO ACTION

5 Le call to action doit être placé le plus haut possible dans votre email et doit attirer l'attention grâce à un contraste de couleur. Vous engagez votre destinataire et vous pouvez également lier des documents et observer leurs comportements de lecture.



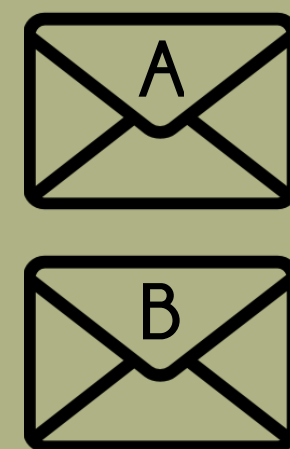
METTRE EN PLACE UN TRACKING SUR LES DOCUMENTS

6 La plupart des outils d'emailing vous donnent des informations sur le taux d'ouverture, de clics mais il est important de ne pas s'arrêter là. Pour mesurer le succès de votre campagne, vous devez pouvoir identifier les destinataires qui ont eu un réel intérêt. [Tilkee](#) vous donnera toutes ces informations.



CONTINUER À TESTER

7 Ne vous contentez pas d'utiliser un seul type d'email. Effectuer de l'A/B testing ou des tests multivariés en segmentant votre envoi vous permettra de savoir les éléments ont le mieux fonctionné pour votre audience. Pour info, [Mailchimp](#) le propose.



BIEN DEFINIR L'HEURE D'ENVOI

8 L'heure d'envoi de votre Emailing est crucial et va réellement influencer votre taux d'ouverture. Les meilleurs créneaux restent en début de matinée, avant 9h du matin, et en début d'après-midi, de préférence à 15H.



« SUIVI DES DOCUMENTS NUMÉRIQUES, ANALYSE DES COMPORTEMENTS DE LECTURE ET OPTIMISATION DE LA RELANCE »